

Veel bijzondere initiatieven en partnerships

## Nederlandse Tuning Organisatie presenteert zich op AutovakRAI



De aanstaande AutovakRAI zal van 28 tot en met 31 maart bewijzen een volledige afspiegeling van de branche te bieden. De 23ste editie staat dit keer bol van bijzondere initiatieven en partnerships. Zo zullen de aanbieders van tuning producten zich gezamenlijk als nieuwe organisatie presenteren.

Met vier hallen en bijna 30.000 m<sup>2</sup> aan beursoppervlakte is AutovakRAI het grootste platform voor alle (automotive) mobiliteitsprofessionals, waarin alle belangrijke segmenten aan bod komen van werkplaatsuitrusting en (bedrijfs)auto onderdelen tot complete tankstation- en wasinstallaties.

Een geheel nieuw initiatief dat op AutovakRAI uitgebreid aandacht

krijgt, is de presentatie van de onder de vleugels van RAI Vereniging opgerichte Nederlandse Tuning Organisatie (NTO).

De Nederlandse fabrikanten en leveranciers die actief zijn in het vakgebied tuning, styling en vrije tijd, hebben onlangs besloten hun krachten in deze nieuwe organisatie te bundelen binnen afdeling Autovak van RAI Vereniging.

AutovakRAI 2011 laat zien dat de aftersalesmarkt volop in beweging is.

Voorzitter van de belangenclub op tuning gebied is Dolf Kuiper. Kuiper is in het dagelijks leven adjunct-directeur Autosport van het Groningse bedrijf Tepper. Doel van de nieuwe onderafdeling is volgens Kuiper om het aspect tuning bij het auto- en garagebedrijf meer onder de aandacht te brengen. NTO zal met een stand op de AutovakRAI debuten en daar de

officiële naam van het nieuwe segment bekend maken.

### Innovatieprijs

Een belangrijk moment op AutovakRAI is de innovatieprijs die al sinds 1997 wordt uitgereikt aan het bedrijf dat innovatie hoog in het vaandel heeft staan. Dit jaar is een tweede element aan de beoordelingscriteria toegevoegd, namelijk het aspect duurzaamheid. Daarbij gaat het om zaken als luchtkwaliteit, geluid, veiligheid, ruimtebeslag en bereikbaarheid. De AutovakRAI-VARTA Innovatieprijs wordt uitgereikt tijdens de opening van AutovakRAI 2011 op 28 maart aan het meest innovatieve en duurzame product. Johan Hakkenberg, directeur van de RDW, zal de openingshandeling van de vakbeurs verrichten.

### Bijzondere seminars

Voor het eerst in de geschiedenis staan alle afdelingen van BOVAG gezamenlijk op AutovakRAI. De brancheorganisatie met ruim 11.000 ondernemers, vindt zijn onderkomen in het BOVAG Meeting Plaza. Naast een ontmoetingsplek is dit ook de plek waar ondernemers hun vragen kwijt kunnen bij diverse experts. Bijvoorbeeld over verzekeringsproducten voor ondernemers, medewerkers of particulieren, over opleidingen en

[Vervolg op pagina 4](#)

**2**  
Eerste elektrische deelauto's in gebruik



**4**  
Karel Bos helpt trailerbranche 'sturen'



**5**  
Bosch stapt in E-bike markt



**8**  
Actieradius EV's verdubbelt



## “Truck Relatie Platform herstelt de beschikbaarheid van NAW-gegevens in de markt”

In juni 2009 is het Truck Relatie Platform (TRP) volledig operationeel geworden. Deze nieuwe, eigen databank biedt duidelijk meerwaarde boven de NAW-gegevens van de RDW waarover de branche tot 2008 beschikte, vertelt projectleider Dirk van den Blink.

“Toen de overheid besloot dat de gegevens van de kentekenregistratie van de RDW niet meer openbaar zouden zijn, vanaf 2007 voor natuurlijke personen en vanaf 2008

voor bedrijven, zijn de directeuren van de importeursbedrijven van vrachtwagens van RAI Vereniging rond de tafel gaan zitten om een eigen alternatief te vinden. In die-

zelfde periode besloot de personenautobranche ook een eigen databank op te zetten, INDI. Nu hebben de klantrelaties bij vrachtwagens een heel ander karakter dan bij personenwagens, maar de systematiek van INDI en TRP, bleek wederzijds goed bruikbaar.

[Vervolg op pagina 3](#)



## Interview

### Vervolg pagina 1: Dirk van den Blink, projectleider Truck Relatie Platform (TRP)

#### Om welke gegevens gaat het precies?

Vroeger kon iedereen, dus ook importeurs en dealers, bij de RDW alle kentekengegevens opvragen, tegen betaling: de gegevens van het voertuig zelf en de tenaamstelling. Dat laatste kan nu niet meer, maar voor de technische gegevens, de gegevens van kenteken deel 1A, kan TRP nog over de gegevens van RDW beschikken. Wat ook nog steeds openbaar is, is de datum van tenaamstelling, van deel 1B, ook bij doorverkoop aan een tweede of derde eigenaar. We moesten dus een eigen systeem opzetten waarin wordt geregistreerd wie de eigenaar van het voertuig is. In eerste instantie heeft TRP zich beperkt tot het aanleveren van de eerste eigenaar. Die gegevens worden nu door de fabrikant of importeur ingezameld en aan TRP doorgegeven. Iedere importeur krijgt zijn eigen 'gewassen' data meteen retour en worden die gegevens na twaalf maanden ook toegankelijk voor de andere deelnemende collega importeurs.

#### Gaat het om meer gegevens dan die de RDW vroeger leverde?

Ja, bijvoorbeeld omdat vrachtwagens van eenmanszaken en firma's, bij de RDW op naam van de eigenaar staan, en niet van hun bedrijf, omdat dat geen rechtspersoon is. Maar importeurs weten in samenspraak met hun dealers wel welk bedrijf die truck in gebruik heeft, dus dat komt ook in de TRP-gegevens. Ook zijn er veel grote transportbedrijven die uit verschillende BV's bestaan, en om allerlei redenen staat een truck soms op naam van een andere BV dan die waarbij hij feitelijk is ingezet. En dan zijn er bijvoorbeeld trucks die in Nederland worden gekocht maar worden ingezet bij buitenlandse vestigingen van Nederlandse transportbedrijven, bijvoorbeeld in Polen omdat het bedrijf met Poolse chauffeurs werkt. Vaak rijden



#### Dirk van den Blink

(1957) kreeg zijn opleiding aan IVA en is al sinds 1982 actief in de automotive sector, in uiteenlopende functies bij dealers en importeurs. Ook werkte hij als verkooptrainer bij IVA. Na enkele jaren als management consultant bij Mitac/Polk richtte hij een eigen bureau op, AutoMotive, voor interim- en projectmanagement in de auto-branch. Naast de projectleiding van TRP is hij betrokken bij de implementatie van INDI.

Het gaat erom de bewegingen in de markt zichtbaar te maken, en die informatie komt nu op een systematischer en betrouwbaarder manier beschikbaar.

#### Welke verbeterstappen staan er voor TRP in 2011 op de agenda?

In de eerste plaats willen we graag de hele markt bestrijken. Zes van de zeven importeurs nemen vanaf de start in 2009 deel aan TRP en naar verwachting zal de zevende dit jaar ook toetreden. Verder zijn we in 2009 begonnen met de registratie van nieuwe trucks – voor de oudere beschik- ten we nog over de RDW-gegevens – en vanaf dit jaar willen we ook tweede en volgende eigenaren gaan registreren, bij doorverkoop. Maar anders dan bij personenauto's, is de tweedehandsmarkt voor vrachtauto's in Nederland heel beperkt, omdat de grote transportbedrijven elke vier of vijf jaar nieuwe trucks kopen en de ingeruilde voertuigen doorgaans via gespecialiseerde handelaren worden doorverkocht, vaak aan het buitenland. Maar ook hiervoor geldt dat we door TRP beter zicht krijgen op wat er met de gebruikte wagens gebeurt. Een derde doelstelling voor dit jaar is de betrouwbaarheid van het gegevensbestand verder te vergroten, door het elimineren van mogelijke bestandsvervuiling, bijvoorbeeld door die registratie op naam van verschillende BV's. Ook zal er door een extern bureau een audit worden uitgevoerd, een kwaliteitsonderzoek, om de betrouwbaarheid van het systeem te toetsen. Eind dit jaar willen we ook deze aspecten doorgevoerd hebben.

# 'De klantrelatie met transportbedrijven is zeer hecht'

die trucks dezelfde routes en zijn bij dezelfde Nederlandse dealer in de service. Op termijn wil TRP ook beter zicht krijgen op concernrelaties, op het totale wagenpark van grote transportondernemingen met verschillende dochterondernemingen of vestigingen die hun trucks bij verschillende dealers kopen en soms ook met verschillende merken rijden.

#### Spelen fabrikanten en importeurs hun concurrenten niet in de kaart doordat iedereen over de NAW-gegevens kan beschikken?

Nee, wat dat betreft is de markt voor vrachtauto's heel anders dan die voor personenauto's. Transportbedrijven hebben een veel inniger relatie met hun dealer, en de dealer kent zijn klanten goed. Vaak hebben die meerdere trucks van hetzelfde merk in gebruik en ze zijn veel meer afhankelijk van goede en snelle service. Als ze met een geladen truck ergens stilstaan, is het grootste probleem meestal de lading, die bijvoorbeeld bederfelijk kan zijn, of waarvan de levering vertraagd wordt. Als ze ergens onderweg pech krijgen, wordt vaak via de eigen dealer een lokale dealer ingeschakeld, die de rekening vervolgens naar die eigen dealer stuurt. Ook zijn veel trucks speciaal gebouwd voor het vervoer van specifieke lading. Je bent niet klaar met een vervangend voertuig. Vanwege die nauwe relatie met hun klanten zijn de leveranciers van trucks ook veel minder beducht voor de concurrentie. Bovendien, het is een klein wereldje; in het algemeen is al snel bekend wie welk merk trucks heeft besteld of gekocht, wat dat betreft worden door die uitwisseling van gegevens geen bedrijfsgeheimen prijsgegeven.